



Tipologia:	Impresa impiantistica
Cliente:	Energia Italia
Intervistato:	Sandro Giglia
Software:	STR vision cpm STR vision

# ENERGIA ITALIA

## La gestione della commessa brilla nel fotovoltaico

L'obiettivo dell'impresa ENERGIA ITALIA è valorizzare il core business e introdurre nel contesto organizzativo aziendale la re-ingegnerizzazione dei processi e dei modelli di business adottati.



Convinta sostenitrice di come: "Non esiste impresa industriale, artigianale, commerciale o finanziaria che non sia chiamata a confrontarsi con un mercato dove eccellenti livelli di redditività, produttività e competitività non sono più garanti di un duraturo raggiungimento dell'oggetto sociale", Energia Italia Spa persegue il cambiamento quale "vero propulsore di innovazione e condizione

vitale di tutte le aziende moderne".

A riportarlo nero su bianco all'interno del Piano Industriale 2013- 2015 è Sandro Giglia, presidente 32enne della newco costituita nel 2010, a soli due anni di distanza dalla nascita di Energia Srl, per gestire il business dedicato alle energie rinnovabili intrapreso nel 2004, e prima ancora di Elettroimpianti Sas di Giglia Sandro & C. per cogliere l'eredità del padre Gaetano nell'installazione e manutenzione di impianti elettrici civili e industriali e nella fornitura di materiale elettrico.

### IL CAMBIAMENTO IN PRATICA

Passare dall'azienda di famiglia a una realtà che, nel 2012, ha fatturato circa 4 milioni di euro divenendo una fra le prime realtà imprenditoriali nel settore degli impianti commerciali e degli impianti residenziali con formula "chiavi in mano" e capace di oltrepassare i confini della provincia di Agrigento, ha voluto dire investire in nuove tecnologie.

Non solo prodotti e servizi per il miglioramento dell'efficienza energetica e per lo sfruttamento delle fonti rinnovabili, ma un'innovazione che è stata in grado di monetizzare il patrimonio delle informazioni aziendali portandole, in ottica di Business intelligence, a fattor comune dei suoi responsabili.

Mettendo mano ai processi organizzativi e gestionali per armonizzare le esigenze dell'area commerciale con i budget prefissati, già dalla fine dello scorso anno in azienda si è operato per mappare tutte le attività preparando il terreno all'introduzione di un nuovo software Erp per il quale è stato anche predisposto un server interno.

### L'OSMOSI FRA SOFTWARE E AZIENDA

"La scelta - ci spiega Giglia - è caduta su STR Vision Admin, soluzione di STR, Gruppo TeamSystem focalizzata su una gestione per commessa assolutamente idonea alle nostre esigenze".

Identificato il fotovoltaico come business d'elezione e individuato il processo tecnico-organizzativo di ogni singola commessa, Energia Italia ha scelto di strutturarsi a livello commerciale in tre divisioni, rispettivamente indirizzate ai mercati residenziale, aziendale e dei piccoli artigiani.

Il tutto prestando l'opportuna attenzione a quei servizi di progettazione che, oggi più che mai, contemplano il rispetto di rigidi iter autorizzativi, pratiche amministrative e certificazioni energetiche obbligatorie.





Tipologia:	Impresa impiantistica
Cliente:	Energia Italia
Intervistato:	Sandro Giglia
Software:	STR vision cpm STR vision

“STR Vision Admin - dettaglia Giglia - ci consente di tenere sotto costante controllo attività e commesse sia in sede, sia presso i singoli cantieri, mentre il software documentale E/DMS, anch’esso nel carnet d’off erta di STR, Gruppo TeamSystem, ci permetterà, a tendere di perseguire quello scenario paperless utile a svincolarci dall’eccessiva dipendenza da stampe, al fi ne di ottenere sia una circolarità immediata delle informazioni anche da remoto e attraverso dispositivi mobile, sia un considerevole risparmio economico derivante dall’eliminazione della carta”.

Addio, dunque, alla battitura a mano dei numeri di matricola dei centinaia di migliaia di pannelli installati. “Partendo dal preventivo - conclude Giglia – ora siamo in grado di bloccare la merce a magazzino, intervenendo sulla contabilità analitica e solo in seconda battuta su quella ordinaria”.

Facendo leva su un database ben popolato, a tendere per Energia Italia sarà possibile ottenere in tempo reale le informazioni presso i singoli cantieri attraverso un programma “facile nell’utilizzo ma articolato nel caricamento delle informazioni, che devono essere corrette e coerenti”.

Intenzionata a penetrare il mercato puntando “su prezzi chiari, servizi trasparenti e velocità d’esecuzione”, a rendere effettivo il ruolo di general contractor cui Energia Italia si candida c’è STR Vision CPM, soluzione per il Construction Project Management “utile a gestire preventivazione, computo metrico e contabilità lavori. Da quest’ultimo ci aspettiamo l’ottenimento di risultati utili all’abbattimento dei costi perseguito anche programmando per tempo le singole lavorazioni e raffrontando la marginalità di tutte le commesse”.